

アクサ生命 特別セミナー 生命保険代理店 成功のシナリオ ～見込客を創出し『相談される』しくみ作り～



『くるり』・・・と

アクサ生命は考えました。生命保険代理店の皆様が一番望むことは何だろうと。
お客様が望み、代理店の皆様も売りたいと思ういい商品を作ること、販売サポート体制、高い手数料・・・
もちろんそれらは必要条件ですが、それだけでは決定的に欠けているものがあり必要充分条件ではないと考えました。

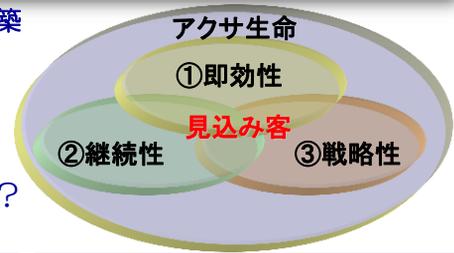
- ◆商品や会社のブランドカ以上に重要なことは代理店の皆様自身の『**ブランドカ**』である。
- ◆あなた自身の代理店ブランドを強くする仕組み＝

『顧客から相談され、保険が売れるしくみ』

アクサ生命は生命保険代理店の皆様が永続的に売れ続けるしくみをご提供し、お客様・代理店の皆様・保険会社の WIN・WIN・WINな関係を実現します。

■『見込客』を創出し顧客からあなたに『相談したい』と言われるしくみ構築

- ①即効性 ▶ 2週間後見込客のアポで手帳が埋まる
- ②継続性 ▶ 「潜在客」からあなたに『相談したい』と依頼される
- ③戦略性 ▶ 競合に負けない究極のプル型セールス
- ④アクサ生命オリジナルサポート
▶ 「デューション」「マーケティング」「マゼメント」プログラムとは？



セミナー概要

■日時 平成23年3月8日(火) 15:00-17:00

■場所 プライムセントラルタワー名古屋駅前店
名古屋市西区名駅二丁目27-8 第一会議室 ■定員 60名(先着順)

■講師 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>
代表取締役 花田 敬氏



講師 花田敬氏
最新著書

Amazonランキング
総合2位！ ビジネス・経済1位！（2010年6月）

1960年生まれ。大分県出身。生命保険会社22社、損害保険会社13社の販売資格を有し3年目で収入1億円プレーヤーだったが、1999年12月イーエフピー株式会社設立と共に保険販売資格を返上。業界初の生命保険の比較サイトe-hoken.comを開設、運営。現在は消費者向けセミナーのほか、銀行、生保、証券、住宅メーカーなどのコンサルティングを行っている。関東学園大学非常勤講師。専門は「営業手法実践」。

【セミナープログラム】

第1部 保険代理店経営を成功に導く3つのしくみ

- ①保険相談
- ②情報発信型営業
- ③セミナー営業手法 (法人編・個人編)

第2部 アクサの戦略

- ①データベースマーケティング
- ②セミナーセリングモデル
- ③独自サポートプログラム

お申込み先 必要事項をご記入の上下記宛先へFAXまたはTELにてお申込ください。

会社名： 部署名・役職名：

お名前： ふりがな：

TEL： FAX：

E-mail：

問い合わせ先：
アクサ生命保険㈱

東海エーエージェント営業部 3月セミナー係

TEL:052-232-3671

【FAX】052-232-3678 ↑
東海エーエージェント営業部(eFP経由) 行

*ご記入いただいたお客様の情報については、セミナー等当社が有益と思われる情報などのご案内のために利用させていただくことがありますが、それ以外に使用することはありません。